CRM (Vendas e Funil)

Resultado comercial por funil e vendedor.

- Ver total de vendas e valor por funil
- Analisar desempenho por vendedor
- Acompanhar a taxa de conversão entre etapas

Ver total de vendas e valor por funil

Veja quantos negócios você fechou e quanto isso representa em valor, filtrando por funil e período.

Objetivo

Consultar total de vendas, valor vendido e valor perdido por funil.

Pré-requisitos

- Ter ao menos um funil de vendas criado: veja Criar um funil de vendas
- Negociações no período

Tempo estimado

2 minutos.

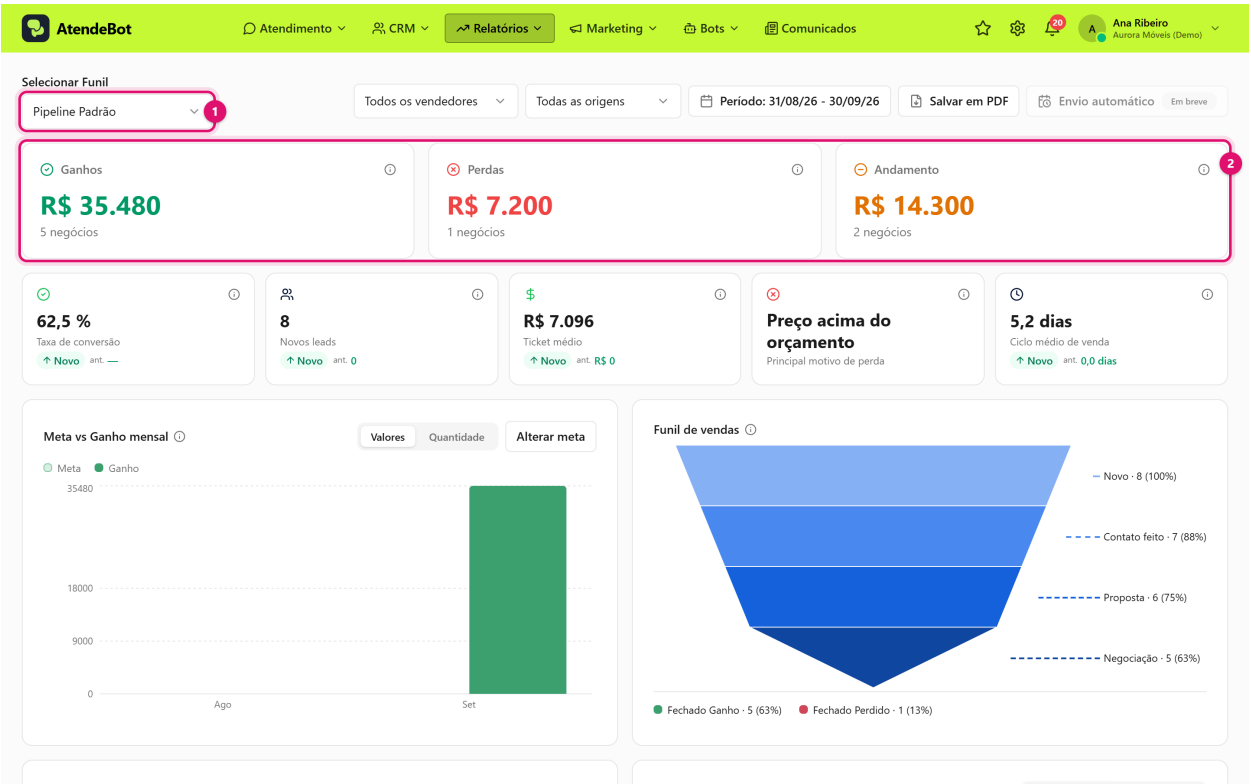
Caminho de acesso

Relatórios → Vendas

Passo a passo

1. Abra **Relatórios → Vendas**. Em **Selecionar Funil**, escolha o funil: a tela sempre mostra um funil por vez, nunca o total somado de todos. Sem nenhum funil criado, a tela convida a criar um.

2. Ajuste o **Período** no calendário, com os mesmos atalhos das demais telas de relatório (**Desde o início**, **Último mês**, **Último trimestre**, **Último semestre**, **Último ano**).



Relatórios → Vendas: o seletor Selecionar Funil (1) e os cartões Ganhos, Perdas e Andamento (2), com os indicadores logo abaixo

3. Veja os três cartões grandes: **Ganhos**, **Perdas** e **Andamento** (negócios criados no período que seguem em aberto), cada um com o valor total em reais e a quantidade de negócios.
4. Logo abaixo, cinco cartões de indicador: **Taxa de conversão**, **Novos leads**, **Ticket médio**, **Principal motivo de perda** e **Ciclo médio de venda**. Cada um compara com o período anterior de mesma duração: seta e percentual, ou **Novo** quando não há base anterior para comparar. O ícone de informação de cada cartão explica como o número é calculado.
5. No gráfico **Meta vs Ganho mensal**, acompanhe o ganho de cada mês contra a meta, em **Valores** (R$) ou em **Quantidade** de negócios. Clique em **Alterar meta** para definir a meta mensal do funil.
6. No gráfico **Motivos de perda**, veja os principais motivos registrados nos negócios perdidos no período.
7. Use os seletores **Todos os vendedores** e **Todas as origens**, no topo da tela, para recortar todos os cartões e gráficos por um vendedor ou uma origem específicos: veja Analisar desempenho por vendedor. Para acompanhar a conversão etapa a etapa do funil, veja Acompanhar a taxa de conversão entre etapas.
8. Use **Salvar em PDF** para baixar a tela em PDF (só no computador). Ao lado, **Envio automático** aparece marcado **Em breve**: ainda não está disponível.

Resultado esperado

Os cartões e gráficos refletem os negócios do funil e período escolhidos, e você consegue comparar o resultado do mês com a meta definida.

Erros comuns

- **Sintoma:** a tela pede para escolher um funil, sem mostrar nada. **Solução:** ainda não existe nenhum funil de vendas na conta: crie um em Criar um funil de vendas.
- **Sintoma:** o cartão **Ganhos** está zerado mesmo com negócios fechados. **Solução:** confirme que as negociações foram marcadas como ganhas dentro do período e no funil selecionado no topo.
- **Sintoma:** um gráfico mostra "Sem dados no período". **Solução:** amplie o **Período** ou troque o **Funil** em **Selecionar Funil**.
- **Sintoma:** as seções **Conversão por atendente** e **Desempenho por origem** sumiram da tela. **Solução:** esperado: elas só aparecem com **Todos os vendedores** e **Todas as origens** selecionados; limpe os dois filtros para vê-las de novo.

Artigos relacionados

- Acompanhar a taxa de conversão entre etapas
- Analisar desempenho por vendedor
- Abrir o detalhe da negociação (histórico, tarefas, produtos)
- O que perguntar à IA e o que ela vê

Analisar desempenho por vendedor

Compare o desempenho da equipe de vendas e veja ganhos, meta e taxa de conversão de cada vendedor.

Objetivo

Analisar o desempenho individual e comparativo dos vendedores.

Pré-requisitos

- Ter ao menos um funil de vendas criado: veja Criar um funil de vendas
- Negociações com vendedor responsável no período

Tempo estimado

3 minutos.

Caminho de acesso

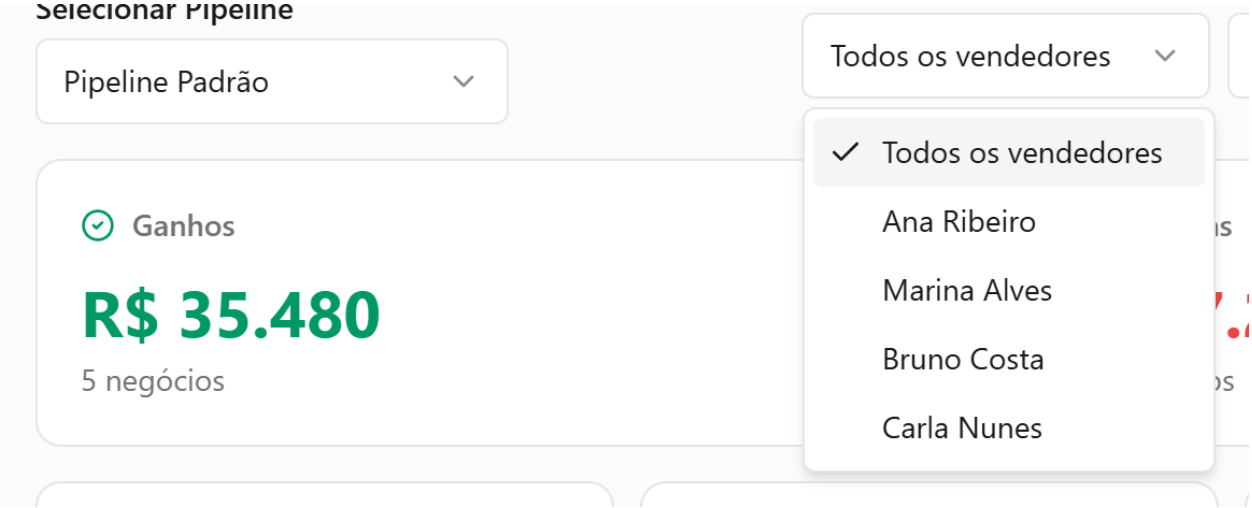
Relatórios → Vendas

Passo a passo

1. Abra **Relatórios → Vendas** e escolha o funil em **Selecionar Funil**.
2. Deixe o seletor **Todos os vendedores**, no topo da tela, para ver o comparativo da equipe inteira. Role até a seção **Conversão por atendente**.



Tabela Conversão por atendente: ganhos, meta, andamento, perdas e taxa de conversão de cada vendedor



Seletor Todos os vendedores aberto no topo do relatório, para ver um vendedor só

3. Na tabela, confira por vendedor: **Ganhos**, **Meta**, **Andamento**, **Perdas** e **Taxa de conversão**. Clique no cabeçalho de qualquer coluna para ordenar por ela, ou em **Alterar meta** para definir a meta de cada um. Use o botão **Tabela / Gráfico** para alternar para um gráfico de barras comparando meta e realizado.
4. Para ver só um vendedor, escolha o nome no seletor **Todos os vendedores** no topo da tela. Isso recalcula a tela inteira (cartões, gráficos e meta) só com os negócios dele.
5. Logo abaixo de **Conversão por atendente**, a seção **Desempenho por origem** mostra o mesmo comparativo (**Ganhos**, **Meta**, **Andamento**, **Perdas**, **Taxa de conversão**), mas agrupado pela origem do negócio em vez do vendedor.

Resultado esperado

Você compara os vendedores lado a lado na tabela ou no gráfico, e consegue isolar um deles para ver só os números dele.

Erros comuns

- **Sintoma:** um vendedor não aparece na tabela. **Solução:** só entra quem tem negociações ou meta no funil e período selecionados.

- **Sintoma:** escolhi um vendedor (ou uma origem) e as seções **Conversão por atendente** e **Desempenho por origem** sumiram. **Solução:** esperado: com um vendedor ou uma origem selecionados no topo, a tela mostra só os números daquele recorte nos cartões e nos gráficos, e as duas tabelas comparativas ficam ocultas porque comparam vendedores/origens entre si. Volte para **Todos os vendedores** e **Todas as origens**.
- **Sintoma:** a **Taxa de conversão** de um vendedor está zerada. **Solução:** ele não teve nenhum negócio criado (lead) no período. Sem lead no período, não há o que dividir.

Artigos relacionados

- Ver total de vendas e valor por funil
- Acompanhar a taxa de conversão entre etapas
- Abrir o detalhe da negociação (histórico, tarefas, produtos)

Acompanhar a taxa de conversão entre etapas

Descubra em quais etapas do funil você mais ganha e onde os negócios travam.

Objetivo

Acompanhar a taxa de conversão de cada etapa do funil.

Pré-requisitos

- Ter ao menos um funil de vendas criado: veja Criar um funil de vendas
- Negociações movimentadas entre etapas no período

Tempo estimado

2 minutos.

Caminho de acesso

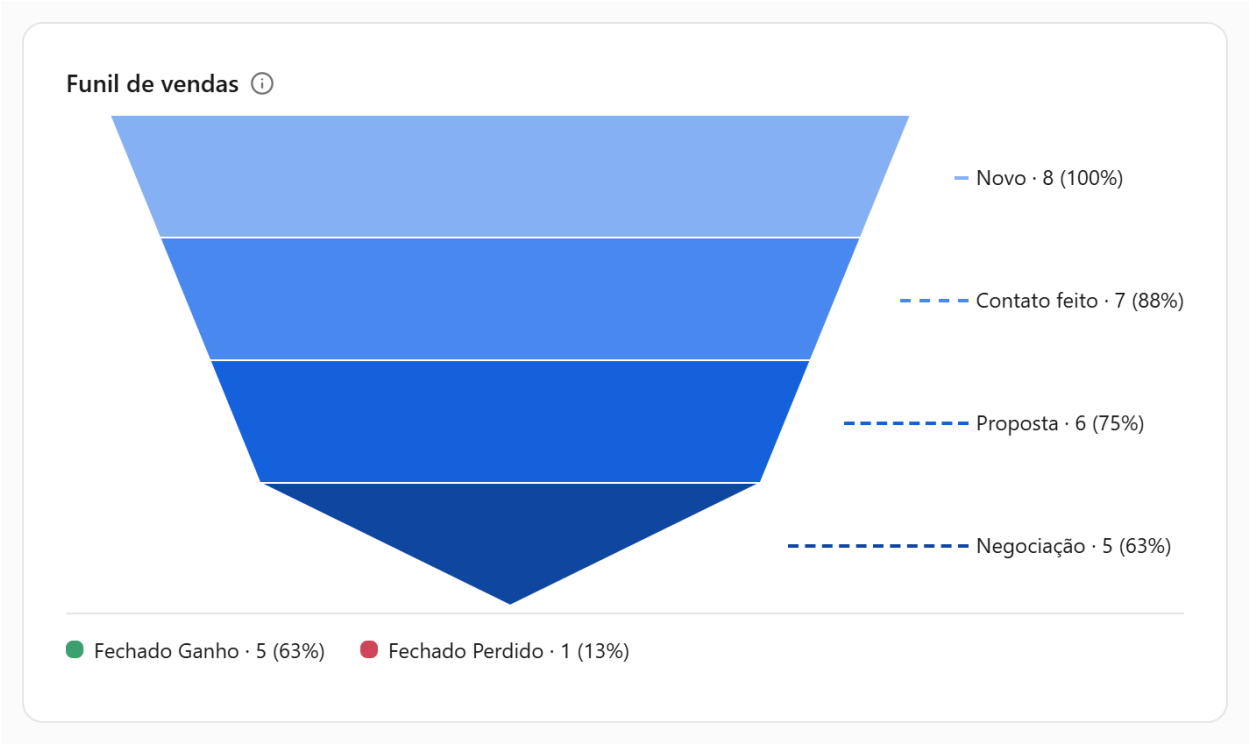
Relatórios → Vendas

Passo a passo

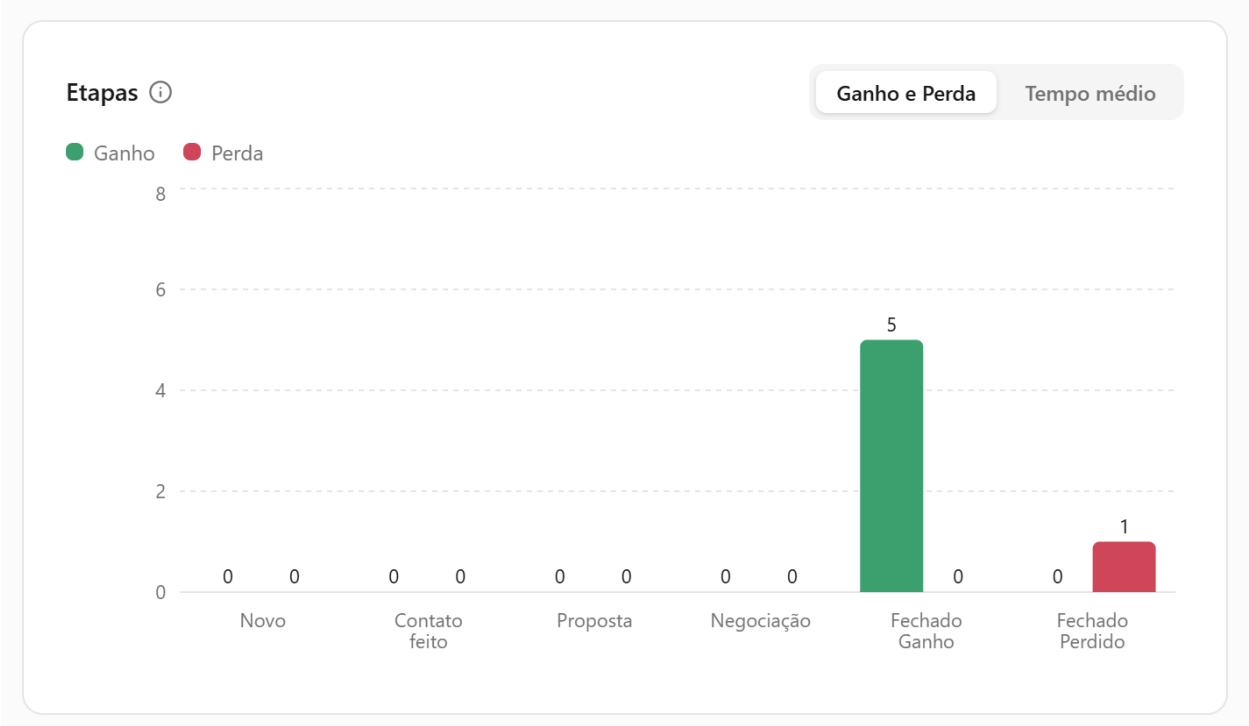
1. Abra **Relatórios → Vendas**, escolha o funil em **Selecionar Funil** e ajuste o **Período**.
2. Veja o cartão **Taxa de conversão**, um dos cinco cartões de indicador no topo: os negócios ganhos no período divididos pelos negócios criados no período (novos leads). Como um negócio ganho agora pode ter sido criado antes do período, a taxa pode passar

de 100%.

3. No gráfico **Funil de vendas**, cada etapa mostra quantos negócios avançaram até ela ou além (ganhos contam em todas as etapas) e o percentual em relação à primeira etapa. Quando o funil tem etapas de ganho e de perda, um rodapé mostra o desfecho (**Ganhou** / **Perdeu**) dessa mesma leva de negócios. Para ver o funil completo desde sempre, escolha o período **Desde o início**.



Bloco Funil de vendas, com a quantidade e a porcentagem de negócios que chegaram a cada etapa



Seção Etapas no modo Ganho e Perda, com os negócios ganhos e perdidos por etapa; o botão Tempo médio troca a visão

4. Na seção **Etapas**, use o botão **Ganho e Perda / Tempo médio** para alternar entre dois gráficos: **Ganho e Perda** mostra quantos negócios de cada etapa terminaram ganhos e quantos perdidos; **Tempo médio** mostra quantos dias, em média, um negócio fica parado em cada etapa.
5. No gráfico **Motivos de perda**, veja por que os negócios perdidos saíram do funil.

Resultado esperado

Você identifica em que etapa os negócios demoram mais e onde a conversão é mais baixa.

Erros comuns

- **Sintoma:** o funil não mostra nenhuma etapa, ou todas aparecem zeradas. **Solução:** não há negócios criados no funil e período selecionados; amplie o **Período** ou troque o **Funil** em **Selecionar Funil**.
- **Sintoma:** uma etapa tem muitos negócios parados e poucos ganhos. **Solução:** é onde os negócios estão travando. Revise o acompanhamento dela; veja Mover negociações entre etapas do funil.
- **Sintoma:** quero ver a conversão por vendedor, não por etapa. **Solução:** veja Analisar desempenho por vendedor: a seção **Conversão por atendente** tem a taxa de conversão de cada vendedor.

Artigos relacionados

- Ver total de vendas e valor por funil
- Analisar desempenho por vendedor
- Mover negociações entre etapas do funil